

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

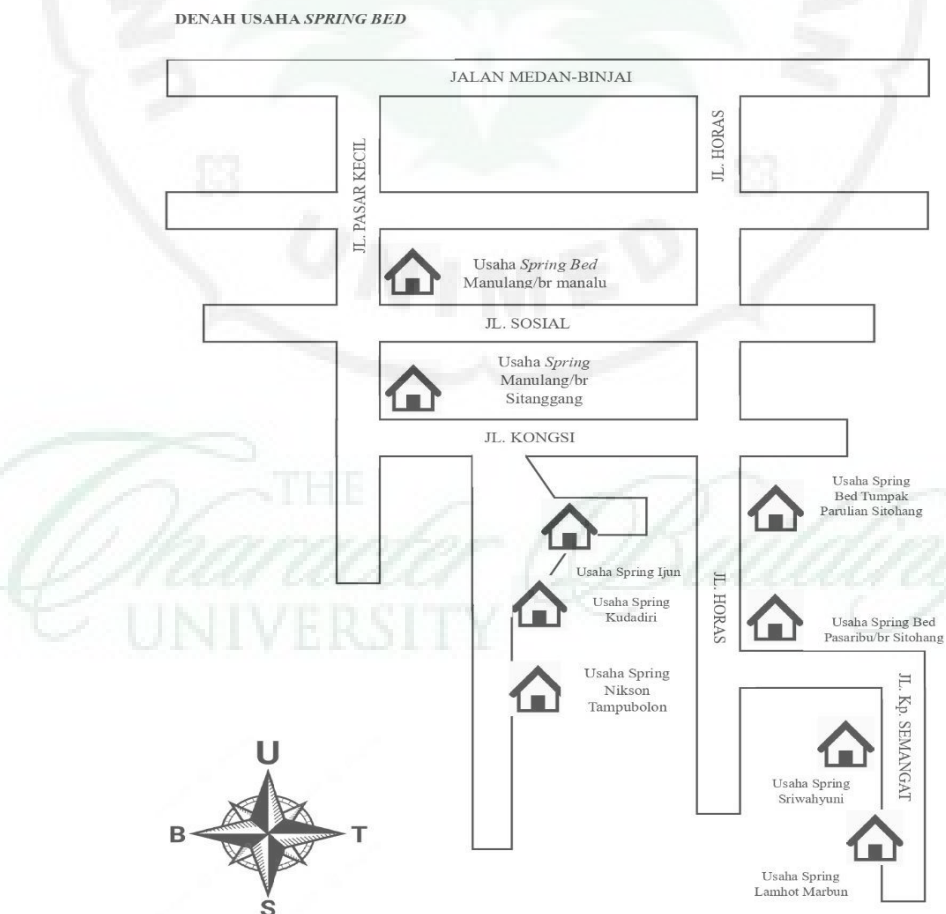
Berdasarkan data profil desa yang diperoleh dari Kantor desa Sei Semayang Kecamatan Sunggal, Sei Semayang adalah sebuah desa yang terletak di Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang dengan luas wilayah ± 1266 Ha dan terdiri dari 18 dusun dari dusun I-XVIII. Asal darinama desa Sei Semayang di berasal dari dua kata yaitu *Sei* dan *Semayang*, *Sei* yang berarti sungai dan kata Semayang yang berasal dari kata *Sembhayang*. Desa ini terdapat Kuil Shri Mariamman yang berdiri di tepi sungai yang mengalir membelah desa yang terletak di Dusun XV Kalingan inilah yang di sebut sebagai sungai semayang banyak aktivitas yang berlangsung di sungai, termasuk lokasi yang menjutempat beribadah, dan di sanalah masyarakat yang beragama Hindu sembahyang.

Masyarakat menyebut daerah itu dengan “sunge sembahyang” masyarakatmempersingkat kalimatnya dan menyebutnya sungai mayang dan kini berubah menjadi Sei Semayang. (*Sumber : Data Profil Desa Sei Semayang, 2022*).Batas wilayah Desa Sei Semayang sebagai berikut : Sebelah utara berbatasan dengan Jalan Lintas Medan-Binjai, sebelah timur berbatasan dengan Desa Sei Mencirim dan Medan Krio, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Pujimulyo, Sebelah barat berbatasan dengan kelurahan Tunggurono–Binjai. Sedangkan untuk

sarana dan prasarana di desa Sei Semayang terdapat sarana dan prasarana pendidikan 43 unit, kesehatan dengan 5 unit klinik, 11 unit posyandu, serta terdiri dari sarana prasarana tempat ibadah masjid 21 unit, 11 unit musholla.

Lokasi usaha *spring bed* desa Sei Semayang berada di dusun XI Jalan Horas ujung dan dusun XII jalan Konggo Kongsi desa Sei Semayang. Kedua dusun ini menjadi pusat usaha pembuatan perabot rumah tangga *spring bed* di desa Sei Semayang Kecamatan Sunggal, yang pelaku usahanya tersebut merupakan masyarakat asli warga desa Sei Semayang.

Gambar 4.1 Denah Usaha *Spring Bed*



Keterangan : usaha spring bed Sei Semayang
 Sumber : Observasi pribadi

4.1.1 Keadaan Penduduk

Penduduk desa Sei Semayang yang mayoritas heterogen, namun dinominasi oleh suku Jawa yang hidup rukun berama suku lain seperti batak Toba, Karo, Mandailing, Angkola, Pakpak, Simalungun, Melayu, Minang, Aceh, Tionghoa, Tamil yang semuanya saling hidup rukun. Masyarakat desa Sei Semayang menganut agama Islam, Kristen, Katolik, Budha, dan Hindu, Konghucu. Meskipun memiliki perbedaan agama dan suku masyarakat desa Sei Semayang tidak pernah mengalami gesekan sosial skala besar. Berdasarkan data yang dihimpun dari profil desa Sei Semayang yang diperoleh dari kantor desa jumlah penduduk desa Sei Semayang terdiri dari 28.300 jiwa dengan kepala keluarga sebanyak 8.908 kk, jenis kelamin pria berjumlah 14.101 jiwa dan wanita 14.199 jiwa. Informan penelitian sebanyak 9 keluarga yang merupakan warga desa Sei Semayang yang membuka usaha di desa Sei Semayang dan menjalani usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian asli informan. Berdasarkan data diperoleh dari lapangan informan pemilik usaha *spring bed* yang adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Jumlah Informan Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah Informan
1.	Laki-laki	7
2.	Perempuan	2
Total		9

Penulis ingin mengetahui alasan mengapa masyarakat lebih memilih menjalani mata pencaharian sebagai wirausaha. Salah satu yang

termasuk ke dalam jenis mata pencaharian bersumber dari data yang dihimpun dari profil desa Sei Semayang tahun 2022 bahwa jenis mata pencaharian pedagang dan wirausaha, jenis wirausaha yang masuk adalah usaha *springbed*. Jenis usaha ini merupakan salah satu usaha yang berada di Desa Sei Semayang, terdapat 9 *home industri spring bed* yang dijadikan sebagai tempat sasaran penelitian sebagai topik dalam permasalahan yang dianggap penulis menarik untuk dikaji lebih dalam. Serta melibatkan wirausahawan pemilik dari *home industri spring bed* yang berlokasi di dusun XII desa Sei Semayang. Penelitian ini merupakan penelitian yang difokuskan pada usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian masyarakat desa Sei Semayang Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang..

Gambar 4.1 Situasi Home Industri Karina



Sumber: Dokumentasi pribadi (2023)

Toko Karina berada di Dusun XII jalan Serasi desa Sei Semayang Kecamatan Sunggal yang dimana merupakan lokasi *home industri Spring bed* dan *Sofa* yang pemiliknya bernama bapak Bungaran Kudadiri (54 Tahun). Beliau adalah seorang mantan pelaku usaha tilam kapuk dan saat ini telah bertransformasi menjadi pelaku usaha *spring bed* di desa Sei Semayang. Sebelum usaha *spring bed* di tekuni bapak Bungaran

Kudadiri terlebih dahulu dijalani tilam kapuk namun kini telah ditinggalkan dan kini bapak Bungaran Kudadiri memilih menjalankan usaha *spring bed*. Bapak Bungaran Kudadiri meninggalkan usaha kasur kapur sebagai mata pencaharian lantaran sulitnya mendapatkan bahan utama pembuatan kapuk yang bersumber dari pohon kapuk randu. Pembuatan kasur juga melewati proses yang lebih panjang dari pembuatan *spring bed*.

Gambar 4.2 Situasi *Home Industri* Bapak Nikson Tampubolon



Sumber: Dokumentasi pribadi (2023)

Bapak Nikson Tampubolon adalah seorang pelaku usaha *spring bed* pertama kali di desa Sei Semayang Dusun XII, pada tahun 2005 beliau telah membuka usaha *spring bed* dan memiliki para pekerja yang saat ini juga telah membuka usaha *spring bed* sendiri yakni bapak ijun,, Tumpak Parulian Sitohang, dan bapak Pasaribu. Beliau adalah kunci dari fenomena yang terjadi yakni masyarakat yang memilih membuka usaha *spring bed*. Produksi yang dihasilkan bukan hanya *spring bed* namun saat ini bapak Nikson Tampubolon juga sedang menjalani usaha pembuatan *sofa*. Hasil observasi yang telah di lihat

juga bahwa usaha bapak Nikson Tampubolon menjadi usaha yang paling banyak memiliki karyawan. Gudang yang dimiliki sebanyak 2 gudang, serta lokasi depan tempat tinggal di modifikasi sebagai tempat pembuatan *spring bed*.

Perbedaan *home industri* yang dijalankan oleh pelaku wirausaha memiliki perbedaan, baik dari alasan pelaku usaha memilih usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian dan strategi yang dilakukan pelaku usaha dalam mengembangkan usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian. Berdirinya usaha ini dijalankan oleh masyarakat yang memiliki keinginan dan tekad yang kuat dalam menyejahterakan perekonomian dengan berupaya keluar dari perekonomian yang sulit.

Gambar 4.3 Situasi Kegiatan *Home Industri* Tumpak Sitohang



Sumber: Dokumentasi pribadi penulis (2023)

Tampak dari gambar bahwa pembuatan produk *spring bed* dan *sofa* dilakukan di dalam rumah dan berlangsung di pekarangan rumah, serta untuk proses pembuatan masih menggunakan mesin yang sederhana. Adapun yang mesin sebagai alat pembuatan *spring bed* antara lain mesin jahit, mesin kompresor, mesin pemotong kayu, mesin bor. Semua pengoperasian dari mesin tersebut juga masih membutuhkan

tenaga manusia untuk menggunakannya sehingga penggunaan mesin digunakan hanya untuk memudahkan pembuatan *spring bed* dan *sofa*.

Kegiatan produksi *spring bed* berlangsung pada lokasi yang berlangsung di pekarangan rumah, pemilihan pekerja oleh pelaku usaha juga masih memilih tenaga kerja yang berasal dari garis keturunan keluarga. Jika pelaku usaha merupakan etnis Batak, maka pekerja juga berasal dari rumpun marga yang sama serta masih masuk ke dalam silsilah marga. Terdapat persaudaraan yang terjalin dari pelaku usaha dan para pekerja karena dari ikatan sistem kekerabatan yang terjalin dari kepemilikan marga, baik dari istri dan suami pemilik usaha. rumpun silsilah keturunan atau lebih sering disebut dengan *tarombo*.

Sistem kekerabatan berperan dalam kegiatan ekonomi usaha *spring bed*, dapat dilihat dari adanya pemilihan para pekerja yang bekerja di industri usaha, rasa kepedulian pelaku usaha kepada warga yang masih belum memiliki pekerjaan terlihat sehingga menerima masyarakat untuk bekerja di *home industri*. Fenomena tersebut terlihat dan memiliki keterkaitan dengan makna identitas antara pekerja dan pelaku usaha yang terikat dalam sistem kekerabatan yang ada. Sehingga terdapat bahwa dalam *home industri* pelaku usaha memiliki kriteria dalam memilih pekerja yakni dengan melihat identitas baik dari garis keturunan, serta marga istri.

Lain dari pada itu terdapat pendapat dari pengusaha memilih mempekerjakan masyarakat desa agar dapat mengurangi jumlah pengangguran di desa Sei Semayang. Jarak antara rumah pekerja dengan lokasi usaha juga tidak terlalu jauh, sehingga dapat meminimalisir

keterlambatan pekerja menuju lokasi usaha *Spring bed* .

Anggota keluarga juga ikut ambil bagian dalam membantu proses pembuatan *spring bed*, terdapat keterkaitan sistem sosial budaya yang terjalin dan menjadikan usaha *spring bed* menjadi pilar mata pencaharian bagi masyarakat desa Sei Semayang untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Tabel 4.2 Pembagian Kerja *Industri Spring Bed*

No	Pekerjaan	Penjelasan
1.	Pembuat Rangka	Pembuat rangka adalah pekerjaan paling awal dalam pembuatan <i>spring bed</i> , pekerjaan ini akan dikerjakan oleh pekerja yang sudah berpengalaman dalam bidang mebel. Pekerjaan dalam membuat rangka <i>spring bed</i> biasanya akan bertugas dan dikerjakan oleh laki-laki. Proses pembuatan rangka akan membentuk rangka <i>spring bed</i> sesuai ukuran 3,4,5 dan 6 kaki sesuai dengan pesanan. Setelah menyelesaikan rangka kayu akan di lanjut dengan pemasangan karet, pegas, dan busa <i>spring bed</i>
2.	Penjahit	Pekerjaan penjahit bertugas menjahit kain yang akan di lapisi di atas <i>spring bed</i> sesuai dengan ukuran, biasanya pekerjaan ini dikerjakan oleh pekerja wanita.
3.	Pembungkus	Pekerjaan pembungkus adalah pekerjaan yang membutuhkan kerapian, pekerjaan ini bertugas untuk melapisi rangka <i>spring bed</i> yang sudah di pasang karet, pegas, dan busa. Maka semua lapisan tersebut akan di balut dengan kain yang telah di jahit. Setelah semua telah selesai di lapisi, maka selanjutnya pekerja akan menghektet dengan erat agar lapisan kain tidak terbuka, untuk menghindari hal tersebut pelaku usaha menggunakan hektet angin yang di bantu dengan mesin kompresor. Setelah semua selesai di bentuk maka <i>spring bed</i> akan di lapisi dengan plastik putih.
4.	Sales	Pekerja sales adalah pekerjaan yang penting, pekerjaan sales akan bertugas memasarkan produk ke berbagai lokasi dengan menggunakan becak. Sales

		membawa satu produk dan akan membawa ke berbagai daerah, seperti Aceh, Dolok sanggul, Siantar sesuai dengan tujuan yang telah di diskusikan oleh pekerja dengan pelaku usaha.
5.	Supir	Supir adalah pekerjaan yang bertugas untuk menghantarkan produk ke rumah pembeli dengan menggunakan mobil <i>pick up</i> . Pekerjaan ini dilakukan oleh laki-laki dan di temani oleh kernek yang membantu dalam menunjukkan jalan dan menurunkan <i>spring bed</i> dari atas mobil
6.	Admin Sosial Medi	Pekerjaan ini bertugas untuk memasarkan produk di media sosial <i>Facebook</i> di <i>Marketplace</i> . Biasanya pekerjaan ini akan membagikan postingan ke grub jual beli <i>Facebook</i>

Sumber : wawancara pribadi kepada informan

Jenis pekerjaan yang ada terbagi menjadi enam bagian antara lain pembuat rangka *spring bed*., penjahit kain, pembungkus, sales, supir, dan admin sosial media. Bagian pekerjaan juga dikerjakan oleh sebagian anggota keluarga yang ikut dalam proses kegiatan pembuatan. Pekerja wanita umumnya adalah menjahit kain untuk lapisan *spring bed*, hasil jahitan kain tersebut akan dipakai sendiri oleh pemilik usaha dan dapat dijual kembali kepada pengusaha lain. Pekerjaan yang dikerjakan oleh pria cenderung lebih berat diantaranya sebagai pembuat rangka, pembungkus kain serta supir yang memuat barang. Pekerja yang bertugas dalam menjual produk dapat dikerjakan oleh pria dan wanita, pekerjaan ini menjadi hal yang paling penting untuk memasarkan produk. Jika berkunjung ke dusun XI - XII Konggo Kongsu desa Sei Semayang akan terlihat para pekerja yang cukup sibuk dalam kegiatan proses pembuatan *spring bed* dan sofa.

Industri usaha *spring bed* di jalankan oleh masyarakat desa sebagai mata pencaharian, namun sebelum keberadaan usaha *spring bed*

dahulunya masyarakat desa Sei Semayang menjalani usaha kasur kapuk atau sering disebut dengan tilam informan tersebut bernama bapak Bungaran Kudadiri. Tetapi usaha kasur kapuk kini sudah tidak dijadikan sebagai mata pencaharian, hal ini terjadi karena pelaku usaha sulit mendapatkan bahan utama pembuatan tilam kapuk yang bersumber dari pohon kapuk (kapas). Kesulitan inilah yang dirasakan pelaku usaha dalam mendapatkan bahan baku utama pembuatan kasur kapuk, dituturkan langsung oleh seorang informan yang dahulu merupakan pelaku usaha kasur kapuk yang kini telah berganti menjalani usaha *spring bed*.

Peminat dari kasur kapuk semakin berkurang, hal ini dikarenakan informan menjelaskan bahwa kasur kapuk memiliki kekurangan yang dimana pemakaian kasur kapuk mengandung banyak debu dan tentu kurang baik bagi kesehatan. Penggunaan kasur kapuk dilantai tidak disarankan bagi individu yang memiliki gangguan pernapasan karena kapas yang terdiri dari partikel kecil sehingga aliran udara yang kurang yang digunakan. di lantai dapat membuat tidak mendapatkan aliran udara. Penggunaan kasur kapuk kurang baik dan berpotensi menjadi sarang tungau, kasur kapuk ini lebih banyak mengandung tungau dan menampung tungau dari pada penggunaan kasur non kapuk (Kusuma dkk : 2006).

Informan yang merupakan pelaku usaha *spring bed* dalam penelitian ini terdapat sembilan pelaku usaha yang memiliki profil yang berbeda dalam awal mula menjalankan usaha *spring bed*. Pelaku usaha yang menjalani usaha memiliki latar belakang yang berbeda dalam menjalani

karir sebagai wirausaha *spring bed*. Maka peneliti akan menjelaskan profil informan terlebih dahulu yang tertulis dalam tabel pelaku usaha di bawah ini:

Tabel 4.2 Profil Pelaku Usaha *Spring Bed*

No.	Nama Pemilik Usaha	Profil Informan	Proses Mengetahui Cara Pembuatan <i>Spring Bed</i>
1.	Bungaran Kudadiri (UD. Karina)	Bapak Bungaran Kudadiri (54 tahun) merupakan pelaku usaha tilam kapok pada tahun 2000 yang berpindah dari kota Jakarta ke Sumatra utara lalu membuka usaha tilam kapok dan transformasi menjadi usaha <i>spring bed</i> dan sofa..	Seorang mantan pelaku usaha tilam kapok yang berganti menjadi usaha <i>spring bed</i> , dengan melihat dan mencontoh dari usaha bapak Nikson Tampubolon. Mengetahui proses pembuatan <i>spring bed</i> mencontoh dari usaha <i>spring bed</i> pelaku usaha
2.	Nikson Tampubolon	Bapak Nikson Tampubolon 53Tahun merupakan mantan pekerja di usaha <i>spring bed</i> milik etnik batak di kota Padang pada tahun 2000-2003. Dalam kurun 3 tahun dari pengalaman bekerja akhirnya pada tahun 2004 beliau keluar dari pekerjaan sebagai sales <i>spring bed</i> . Pada tahun 2005 bapak Nikson Tampubolon berhenti dan membuka usaha <i>spring bed</i> . Beliau adalah pelaku usaha pertama yang berinovasi membuat <i>spring bed</i> dan memberanikan diri membuka usaha <i>spring bed</i> di desa Sei Semayang karena pernah pengalaman bekerja industri <i>spring bed</i> di kota Padang	Pengalaman bekerja di industri <i>spring bed</i> di kota Padang. Pelaku usaha <i>spring bed</i> pertama yang mempekerjakan bapak Tumpak Parulian Sitohang, Ijun, dan Bapak Pasaribu. Mengetahui cara pembuatan <i>spring bed</i> dari hasil pengalaman bekerja di industri <i>spring bed</i> di kota Padang.
3.	Bapak Pasaribu/ibu br Sitohang	Bapak Pasaribu (40 tahun) merupakan mantan pekerja di usaha <i>spring bed</i> bapak Nikson Tampubolon, beliau bekerja sebagai supir sekaligus sales <i>spring bed</i> . Lalu pada tahun 2020 memberanikan diri membuka usaha <i>spring bed</i> bersama istri.	Mantan pekerja <i>spring bed</i> bapak Nikson Tampubolon yang saat ini telah membuka usaha sendiri. Mengetahui cara pembuatan hasil dari pengalaman bekerja bersama bapak Nikson Tampubolon
4.	Ijun	Bapak Ijun 40Tahun merupakan mantan pekerja sales tilam kapok milik bapak Bungaran Kudadiri yang sudah bekerja dari tahun 2013.	Mantan pekerja bapak Bungaran Kudadiri sebagai Sales <i>spring bed</i> dan mantan pekerja <i>spring bed</i> bapak

		Setelah berhenti bekerja di usaha tilam kapuk bapak Bungaran Kudadiri akhirnya bapak Ijun bekerja di usaha milik bapak Nikson Tampubolon, di sinilah pengalaman bekerja bapak Ijun menjadi modal dalam mendapatkan ilmu untuk pembuatan <i>spring bed</i>	Nikson Tampubolon. Mengetahui cara pembuatan hasil dari pengalaman bekerja bersama bapak Nikson Tampubolon
5.	Tumpak Parulian Sitohang	Bapak Tumpak Parulian Sitohang (43 Tahun) merupakan seorang wirausaha <i>spring bed</i> dan <i>sofa</i> , sebelum menjalani usaha beliau merupakan mantan pekerja bapak Nikson Tampubolon pada tahun 2017-2019. Akhirnya bapak Tumpak Parulian Sitohang membuka usaha <i>spring bed</i> pada bulan juni 2019	Mantan pekerja <i>spring bed</i> bapak Nikson Tampubolon yang kini telah membuka usaha <i>spring bed</i> dan <i>sofa</i> . Mengetahui cara pembuatan hasil dari pengalaman bekerja bersama bapak Nikson Tampubolon
6	Lamhot Marbun	Bapak Lamhot Marbun (29 Tahun) merupakan seorang wirausaha mantan pekerja dari usaha <i>spring bed</i> yang bekerja sebagai supir dan sales milik usaha bapak marga Sitorus. Beliau bekerja di usaha <i>spring bed</i> milik bapak Sitorus selama 4 tahun lamanya. Akhirnya pada tahun 2020 saat pandemi covid-19 akhirnya memberanikan diri membuka usaha sendiri.	Mantan pekerja Bapak Sitorus yang bekerja sebagai sales <i>spring bed</i> dan sudah membuka usaha sendiri. Mengetahui cara pembuatan hasil dari pengalaman bekerja bersama bapak Sitorus
7.	Sriwahyuni	Ibu Sriwahyuni (47 Tahun) merupakan wira usaha <i>spring bed</i> yang dahulu membuka usaha pada tahun 2017, ibu Sriwahyuni membuka usaha <i>spring bed</i> di ajak oleh almarhum adik kandung yang dahulu bekerja di pabrik PT.Cahaya Bintang Selatan (Caisar <i>Spring Bed</i>). Adik beliau berhenti dari pekerjaan dan mencetuskan ide ke ibu Sriwahyuni untuk membuka usaha <i>spring bed</i> . Akhirnya pada tahun 2017 ibuk Sriwahyuni bekerja sama dengan almarhum adiknya dalam menjalani usaha <i>spring bed</i>	Adik kandung yang merupakan mantan pekerja di PT. Cahaya Bintang Selatan (Caisar <i>spring bed</i>) yang bekerja sama dengan kakak kandung yakni ibu Sriwahyuni. Mengetahui cara pembuatan adik kandung Sriwahyuni merupakan mantan pekerja PT.Cahaya Bintang Selatan (Caisar <i>Spring Bed</i>) dan hasil dari pengalaman bekerja di
8.	Bapak Manulang /Rasmi Manalu	Bapak Manulang (53 Tahun) adalah pelaku usaha <i>spring bed</i> yang membuka usaha mulai dari tahun 2019 bapak Manulang belajar membuat <i>spring bed</i> dengan	Belajar sendiri dengan melihat dan mencontoh dari rangka <i>spring bed</i> yang di beli di tempat penjualan rangka

		membeli rangka <i>spring bed</i> lalu mempelajari cara membuat rangka <i>spring bed</i> dengan belajar secara otodidak Ibu Rasmi Manalu adalah seorang ibu rumah tangga yang bekerja	
9.	Almarhum bapak Manulang/ Ibu Br. Sitanggang	Ibu Basaria Sitanggang (49 Tahun) merupakan pelaku usaha <i>spring bed</i> yang membuka usaha pada tahun 2021. Bapak Manulang belajar membuat <i>spring bed</i> secara otodidak	Belajar sendiri dengan melihat rangka <i>spring bed</i> melihat dan mencontoh dan diajarkan oleh pegawai toko perabot <i>spring bed</i> ,

Sumber : Wawancara pribadi

4.2 Alasan Memilih Usaha *Spring Bed* Sebagai Mata Pencarian

Home industri spring bed merupakan usaha membuat dan berdagang yang dimana pelaku usaha yang membuat produk dan juga menjual produk secara langsung dan tidak langsung kepada konsumen. Produk yang dihasilkan pelaku usaha umumnya hanya *spring bed* dan sofa kini menjadi produk yang di buat serta di jual. Terdapat pelaku usaha yang menjual di toko perabot rumah tangga milik sendiri yaitu UD Karina. Penelitian ini akan menjelaskan alasan wirausahawan memilih usaha *spring bed* sebagai mata pencarian. Berdasarkan hasil wawancara penulis tentang alasan pelaku usaha memilih usaha *spring bed* sebagai mata pencarian yang dilakukan dengan beberapa informan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dipaparkan oleh penulis, maka dapat dipahami bahwa alasan memilih usaha *spring bed* sebagai mata pencarian yang pertama adalah :

a. Pengalaman Bekerja

Pengalaman kerja adalah ukuran lama masa waktu individu dalam menjalankan pekerjaan yang telah dijalani sehingga sudah memahami suatu pekerjaan serta tugas yang telah dikerjakan secara baik dan

berpengalaman. Pengalaman bekerja yang diperoleh akan berguna untuk meningkatkan sumber daya manusia serta memberi pengetahuan bagi setiap individu untuk boleh digunakan bekerja di masa yang akan datang. Semakin lama individu bekerja pada suatu bidang pekerjaan, maka lebih berpeluang semakin banyak pengetahuan yang diperoleh individu tersebut.

Pengalaman bekerja menjadi modal pertama wirausahawan dalam memilih usaha *spring bed*, proses pembentukan dalam mendapatkan pengetahuan bidang usaha *spring bed* diperoleh pelaku usaha dari pengalaman selama bekerja di usaha milik wirausahawan lain. Sebelum menjalani *home industri* pelaku usaha dahulu adalah seorang karyawan yang bekerja di industri *spring bed* milik wirausahawan lain. Kemudian mendapatkan pengetahuan selama bekerja di usaha tersebut, pengetahuan dalam proses pengerjaan rangka, pembungkusan, pembalutan kain, dan mengetahui cara penjualan *springbed*.

Seperti halnya dengan informan yang pertama Nikson Tampubolon yang dahulu bekerja di industri *spring bed* yang berada di kota Padang, bagian pekerjaan yang di jalankan informan dulu adalah sebagai sales *spring bed*. Pekerjaan sebagai sales merupakan bagian kegiatan menjual produk barang yang dijalankan dari penjual kepada pembeli dan melakukan proses transaksi jual beli. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan Nikson Tampubolon (53) menjelaskan

“Saya memilih usaha ini karena saya pernah bekerja di usaha Spring bed milik orang lain pada tahun 2000-2003 di Padang sebagai sales sehingga saya sedikit banyaknya sudah mengetahui cara membuatnya, jadi modal pengetahuan itu saya pakai untuk merintis usaha sendiri. Lalu saya berpikir waktu bekerja sebagai sales pekerjaan saya waktu itu hanya terkhusus bagian menjual saja akhirnya saya

berinisiatif mempelajari cara pembuatannya, setelah saya pelajari akhirnya saya juga berpikir mengapa saya hanya menjadi pekerja saja, kenapa tidak membuka usaha milik saya sendiri”

(Hasil wawancara pada tanggal 11 April 2023)

Serupa halnya dengan informan lain yaitu Lamhot Marbun yang juga memilih menjalani usaha *spring bed* karena mendapatkan pengalaman selama bekerja sebagai sales milik orang lain. Sesuai dengan penuturan informan Lamhot Marbun (29).

“Saya dulu pernah bekerja di usaha *spring bed* milik marga Sitorus, jadi bisa tahu cara membuat *spring bed* dari pengalaman kerja saya di sana selama 4 tahun”

(Hasil wawancara 11 April 2023)

Informan menjelaskan bahwa memutuskan menjalani usaha *spring bed* di karena kan sudah mendapatkan pengalaman selama bekerja sebagai sales *spring bed*. Pengalaman bekerja tersebut informan dapatkan saat berkecimpung di bidang usaha *spring bed* selama empat tahun lamanya. Hasil dari pengalaman akhirnya diperoleh pengetahuan baik dari cara menjual dan proses pembuatan *spring bed* yang dipelajari. Informan akhirnya memilih membuka usaha sendiri karena sudah belajar serta mengetahui cara pembuatan *spring bed*.

Pendapat yang sama juga di kemukakan oleh informan Sriwahyuni informan yang membuka usaha pertama pada tahun 2017 informan merupakan pelaku. Informan mengatakan bahwa memilih usaha *spring bed* pertama sekali karena di ajak oleh almarhum adik kandung yang dahulunya seorang karyawan dan bekerja di pabrik *spring bed* Caisar. Pada saat sebelum menjalani usaha informan merupakan seorang pedagang es cendol dan memilih berhenti menjalani usaha dikarenakan ajakandari adik sendiri.

Pelaku usaha memilih usaha *spring bed* bersama dengan adik informan, almarhum adik informan dahulunya adalah mantan pekerja sales *spring bed Caesar*. Setelah keluar dari perusahaan tempat bekerja lalu memilih untuk membuka usaha bersama dengan kakak kandung yakni informan sendiri. Berikut penuturan informan Sriwahyuni (47) :

“Saya sebenarnya tidak bisa membuat *spring bed*, namun saya hanya bisa merintis usaha ini karena almarhum adik kandung saya yang mengajak untuk membuka usaha *spring bed*. Jadi awal mulanya saya dan adik saya membuka bersama usaha ini, akhirnya saya mengetahui cara mengelola usaha *spring bed*. Adik saya dulu pernah bekerja di perusahaan *spring bed Caesar*”
(hasil wawancara tanggal 12 April 2023).

Informan selanjutnya adalah informan yang bernama Lamhot Marbun menuturkan bahwa alasan memilih usaha karena bekerja sebagai sales *spring bed* yang akhirnya memutuskan membuka usaha sendiri secara langsung karena sudah mengetahui cara menjual dan cara membuatnya. Keahlian dalam membuat serta menjual di rasa dapat menjadi modal yang utama bagi pelaku usaha dan akhirnya memberanikan diri mengambil keputusan untuk membuka usaha secara mandiri. Informan mengatakan bahwa alasan utama memilih usaha *spring bed* adalah sudah memperoleh pengetahuan dalam pembuatan, pengemasan, serta penjualan. Informan juga menjelaskan keputusan untuk menjalani usaha karena rasa bosan yang hanya menjadi seorang pekerja di usaha milik orang lain dan timbul rasa untuk membuka usaha sendiri.

Adanya dari pengalaman dan keterampilan pribadi yang dimiliki wirausahawan akhirnya mendapatkan kemampuan untuk menjalani usaha. Kemampuan bekerja yang dimiliki mendorong individu memilih

usaha *spring bed* sendiri karena sudah memiliki modal pengetahuan yang diperoleh selama bekerja sebagai sales di industri *spring bed*. Terdapat tanda yang menunjukkan jika seseorang pernah bekerja sebelumnya dari tanda ini membantu kita mengetahui bahwa seseorang memiliki pengalaman dalam melakukan suatu pekerjaan. Lama waktu periode selama bekerja mengacu pada waktu yang dihabiskan individu selama melakukan pekerjaannya (Foster,2001).

Jangka waktu bekerja juga menjadi acuan bagi individu menjadi ahli dalam bidang pekerjaan, hal ini juga diperoleh dari informan yang bekerja di industri usaha *spring bed* selama beberapa tahun. Berapa banyak yang diketahui dan seberapa baik dalam menekuni suatu pekerjaan, maka semakin banyak pula yang diketahui dan mendapatkan pengalaman di industri tempat bekerja.

Sehingga dapat di tarik kesimpulan bahwa dari hasil yang diperoleh dari ketiga informan bahwa, setiap informan merupakan mantan pekerja di industri usaha *spring bed*. Sehingga dari hasil pengalaman selama bekerja mendapatkan transformasi pengetahuan baik dari cara penjualan, pembuatan, serta relasi yang mempermudah dalam pembuatan *spring bed*. Keterkaitan dari teori rasional yang menjelaskan bahwa tindakan individu memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan. Teori ini menjelaskan bahwa individu dihadapkan dengan pilihan dalam mengambil keputusan sama seperti halnya dengan informan yang dahulunya hanya seorang karyawan yang bekerja di usaha *spring bed* namun saat menjadi seorang karyawan informan merasa bosan karena hanya menjadi seorang pekerja, dan timbul rasa

keinginan untuk maju sehingga dari pengalaman bekerja terdapat pilihan untuk membuka usaha sendiri.

Keterkaitan teori dengan penelitian ini adalah bahwa dari hasil pengalaman bekerja menjadi sebuah faktor dari pelaku usaha memilih menjalani usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian. Pengalaman bekerja menjadi modal yang digunakan oleh individu karena telah mempertimbangkan dari pilihan yang ada. Seperti saat menjadi seorang pekerja di sebuah industri usaha *spring bed* milik orang lain aktor hanya memperoleh keuntungan tidak lebih dari pelaku usaha.

b. Pemenuhan Kebutuhan Ekonomi

Kebutuhan ekonomi yang harus dipenuhi semakin bertambah dan lowongan pekerjaan yang kurang memicu banyak sumber daya manusia yang masih belum memiliki mata pencaharian. Sehingga kalangan masyarakat berusaha membuat dan mendapatkan lapangan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi. Masyarakat desa pada umumnya masih memiliki tingkat pendidikan yang rendah, sehingga *home industri* mampu mengurangi pengangguran musiman, atau pengangguran kentara. Terlihat masih terdapat pengangguran secara nyata, pengangguran yang dialami juga diakibatkan dari pandemi covid-19, sehingga masyarakat desa yang bekerja sebagai buruh pabrik akhirnya di berhentikan bekerja akibat dari perusahaan yang mengalami dampak dari pandemi covid-19.

Masyarakat desa yang sudah memiliki pekerjaan masih berpenghasilan rendah, sehingga dirasa masih belum cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tindakan yang dilakukan masyarakat

desa Sei Semayang untuk mencukupi kebutuhan dan memperoleh lowongan pekerjaan dengan menjalani usaha *spring bed*. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan bersama informan Rasmi Manalu yang meninggalkan pekerjaan sebagai buruh pabrik dan lebih memilih menjalani usaha *spring bed* bersama suami untuk memenuhi kebutuhan hidup. Berikut penuturan informan Rasmi Manalu (50).

“Awal saya membuka usaha ini berasal dari kebutuhan hidup karena saya membuka pada tahun 2019 waktu itu juga sudah mau masuk ke pandemi Covid, saat itu sebenarnya saya masih bekerja di pabrik, namun karena saya bekerja di pabrik tidak pegawai tetap dan pekerjaan juga masih sering diliburkan akhirnya anak saya bantu kami dengan menjadi sales *Spring bed* milik orang lain. Waktu itu belum terpikir untuk membuka usaha karna anak saya juga masih sekolah dan sambil jadi sales. Lalu anak saya melihat saya juga bekerja sering diliburkan dari pabrik, anak saya pun menyarankan agar kami buka usaha *Spring bed* saja, singkat cerita akhirnya saya menceritakan pada suami saya dan akhirnya pun suami saya setuju. Kami pun membuka usaha *Spring bed* dan suami saya juga sudah tidak bekerja sebagai supir lintas lagi karena usaha”

Hasil wawancara tanggal 19 April 2023

Sebelum menjalani usaha *spring bed* informan merupakan seorang buruh pabrik harian lepas yang hanya bekerja jika dibutuhkan, namun pada saat memasuki pandemi perusahaan tempat bekerja informan mengalami pemberhentian karena pandemi hampir seluruh pekerja di berhentikan. Sehingga informan tidak memiliki pekerjaan lagi, informan Rasmi Manalu lebih memilih menjalani usaha *spring bed* dari pada menjadi seorang buruh pabrik dan suami yang bekerja sebagai supir akhirnya juga berhenti dan lebih memilih menjalani usaha *spring bed*.

Hal yang sama juga ditemukan pada informan Nova Natalia Sitohang yang dulu merupakan seorang buruh pabrik tidak tetap di

pabrik kopi, menjelaskan bahwa memilih menjalani usaha *spring bed* alasan untuk kebutuhan hidup karena pada tahun 2019 awal mula pandemi covid-19 yang dimana informan mengalami pemberhentian dari tempat bekerja sebagai buruh dan tidak memiliki pekerjaan. Akhirnya memilih menjalani usaha ini sebagai mata pencaharian, yang awalnya hanya mendapatkan pesanan yang sedikit.

Informan menuturkan bekerja hanya sebagai buruh pabrik dan akhirnya tidak diprioritaskan karena hanya bekerja sebagai karyawan borongan yang dimana pekerjaan sebagai buruh harian lepas dapat di berhentikan oleh perusahaan dan hanya bekerja jika di butuhkan saja.

Hasil dari bekerja sebagai buruh pabrik juga masih belum mencukupi kebutuhan hidup, suami juga bekerja sebagai supir *spring bed* yang menjual sebagai sales. Akhirnya saat pandemi melanda informan di berhentikan dan tidak memiliki pekerjaan sehingga beralih membuka usaha *spring bed* untuk mencukupi kebutuhan hidup. Menjalani usaha juga di rasa mendapatkan kenyamanan, karena pelaku usaha dapat membuka lokasi usaha berada di pekarangan rumah dan bekerja secara leluasa tanpa di atur, berbeda saat bekerja di perusahaan dari sini pelaku usaha juga merasa nyaman menjalani usaha. Berikut penuturan dari informan Natalia Sitohang (35).

“Menurut saya karena banyak perusahaan yang memberhentikan pekerja semasa pandemi covid, jadi yang bekerja di perusahaan akhirnya bekerja di usaha *Spring bed* juga dan bisa membuat *Spring bed* akhirnya membuka sendiri karena lebih untung membuat sendiri dari pada bekerja dan ambil barang dari orang lain. Hampir rata-rata begitu yang saya lihat, usaha *Spring bed* ini juga untuk kebutuhan hidup juga dan kalau membuka sendiri tidak terikat berbeda dengan bekerja di usaha dan pabrik”

Hasil wawancara tanggal 19 April 2023

Penjelasan dari informan Sriwahyuni yang memilih usaha *spring bed* berasal dari minat yang dituntut untuk memenuhi kebutuhan hidup yang dirasakan adik kandung informan, dari minat dalam bidang pekerjaan *spring bed* dan memilih menjalani usaha *spring bed* untuk memenuhi kebutuhan hidup perekonomian. Informan yang dahulunya adalah seorang pedagang es cendol dan memilih meninggalkan pekerjaan sebagai pedagang untuk lebih memilih menjalani usaha *spring bed* karena bakat yang muncul yang ada pada almarhum adik informan.

Kebutuhan hidup dapat di capai melalui upaya, hasil upaya tersebut dilakukan dan mengandalkan kemampuan untuk memenuhi kebutuhan hidup, usaha dapat menjadi bentuk kegiatan aktivitas yang dapat dilakukan masyarakat desa dalam menyambung hidup, menjalankan usaha salah satu bentuk dalam mencukupi kebutuhan ekonomi. Industri rumahan atau dikenal juga *home industri rumahan* adalah usaha mikro skala kecil yang terdapat sistem produksi untuk memperoleh nilai tambah untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan menjalani usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian. Menjalankan usaha *spring bed* merupakan tindakan nyata yang dilakukan untuk mengurangi pengangguran, mengatasi ketidak merataan, membantu kebutuhan ekonomi masyarakat (Rumapea,2020).

Kedua informan merupakan mantan buruh pabrik, akibat dari pandemi covid-19 yang menyebabkan perusahaan memberhentikan kedua informan. Ketika menjalani pekerjaan sebagai buruh pabrik tidak tetap pendapatan yang diperoleh tidak cukup, dan memilih berhenti

menjadi buruh, dan akhirnya memilih menjalani usaha *spring bed* untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Maka dari sini memiliki keterkaitan dengan teori pilihan rasional yang dimana teori melihat bahwa menjalani usaha *spring bed* lebih rasional dari pada menjadi buruh pabrik harian lepas, karena saat menjalani pekerjaan sebagai buruh tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup. Namun lebih memilih menjalani usaha karena saat menjalani usaha *spring bed* informan memiliki waktu yang fleksibel, informan juga dapat mengatur waktu pekerjaan berbeda dengan bekerja sebagai buruh pabrik yang memiliki jam pekerjaan, dan hasil gaji yang diperoleh juga tidak tetap. Terdapat keuntungan yang berbeda saat menjalani usaha *spring bed* dari pada menjadi pekerja buruh pabrik, karena menjadi buruh pabrik tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup, sehingga menjadi wirausaha adalah pilihan yang rasional yang dipilih oleh informan.

c. Keuntungan Besar

Pendapatan adalah penghasilan yang diperoleh individu dalam melaksanakan kegiatan aktivitas pekerjaan seperti penjualan yang memperoleh penghasilan dalam bentuk berupa uang serta benda. Menjalankan usaha sebagai mata pencaharian yang di laksanakan masyarakat desa Sei Semayang untuk memperoleh penghasilan yang digunakan untuk memenuhi hidup maupun tabungan untuk masa yang akan datang. Terdapat keinginan yang timbul serta dirasakan untuk memperoleh penghasilan sehingga memilih menjalankan usaha *spring bed*. Pendapatan yang diperoleh dari menjalankan usaha *spring bed*

menjadi alasan bagi masyarakat desa *sei Semayang* untuk menghasilkan materi serta kelayakan dalam mencukupi kebutuhan hidup.

Terdapat harapan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi bagi wirausahawan maka untuk memperoleh pendapatan tersebut pelaku usaha memilih menjalani usaha *spring bed*. Penghasilan dari pendapatan dalam menjalani usaha *spring bed* dirasakan oleh masyarakat yang bermula bekerja sebagai penjual (*seller*) yang menjual hasil produksi kepada konsumen. Hasil yang didapatkan sebagai wirausahawan dirasa cukup besar dalam memperoleh keuntungan, saat menjadi seorang pekerja calon pelaku usaha sudah mengetahui biaya pengeluaran dalam membuat satu unit produk *spring bed*. Timbul keinginan untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi, hal ini dirasa akan lebih didapat keuntungan lebih besar jika menjalani membuka usaha sendiri dari pada hanya bekerja sebagai karyawan di industri *spring bed* milik orang lain.

Maka dari alasan memperoleh pendapatan yang tinggi mempengaruhi masyarakat untuk memilih menjalani usaha *spring bed*. Seperti halnya dengan informan yaitu Lamhot Marbun yang memiliki pengalaman bekerja di usaha milik orang lain dan kini berhenti dan lebih memilih menjadi pengusaha *spring bed*. Seperti penuturan dari informan Lamhot Marbun (29).

“Kalau dulu awal membuka usaha *spring bed* tidak perlu modal banyak, dahulu saya bermodalkan RP 30.000.000 sudah semuanya, sudah bisa membeli bahan seperti kayu, pegas, kain, dan perlengkapan lainnya. Lalu saya juga sebelum membuka usaha saya juga sudah memiliki becak, lalu dari becak itulah saya mengangkut barang. Hasil dari usaha

spring bed sampai saat ini Puji Tuhan sangat cukup, bahkan lebih untuk kebutuhan hidup sekarang saya juga sudah memiliki mobil yang digunakan untuk mengantar barang.”

Hasil wawancara pada tanggal 11 April 20223

Keuntungan yang didapatkan lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup yang saat ini informan juga sudah memiliki kendaraan mobil hasil yang dibeli lunas hasil dari keuntungan usaha. Sama dengan informan Bungaran Kudadiri yang menjalankan usaha *spring bed* dimulai pada tahun 2016 hingga sampai saat ini, informan memaparkan bahwa dengan menjalani usaha ini cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Terlihat bahwa pelaku usaha sudah memiliki kendaraan truk kecil yang digunakan oleh informan agar dapat mempermudah menjual hasil produk. Hasil membeli kendaraan diperoleh dari kurang lebih satu tahun selama menjalani usaha.

Hasil dari pemaparan pelaku usaha dalam praktik untuk memperoleh penghasilan yang tinggi dalam menjalani usaha *spring bed*, harus dijalankan dengan penuh kehati-hatian serta mendalami dan mengerti mengenai seluk beluk usaha yang dilakukan tersebut. Seperti penuturan dari informan Bungaran Kudadiri mengatakan :

“Usaha *spring bed* saat ini sangat cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup, usaha ini harus benar-benar mendalami, dan manajemen harus kuat, kalau tidak pandai bisa bankrut”

Hasil wawancara pada tanggal 3 Mei 2023

Penjelasan bahwa menjalani usaha harus memiliki kepandaian dalam mengatur pendapatan dan pengeluaran hal tersebut menjadi cerminan yang terlihat dari wirausahawan. Kemampuan ada di dalam

diri pelaku usaha dalam mendalami pengetahuan usaha *spring bed*, serta memiliki sikap berani mengambil risiko dan keterampilan dalam mengelola usaha dari hasil pengalaman yang di dapat selama menjalani usaha.

Pengaplikasian dari menjalani usaha *spring bed* dapat dilakukan dengan menerapkan administrasi yang baik pada laporan keuangan baik dari pendapatan dan pengeluaranyang tentu berpengaruh terhadap pengelolaan dari pengeluaran serta pendapatan. Faktor keuangan yang berkaitan dengan laporan biaya yangdapat berpengaruh baik bagi usaha (Hyun, 2015). Hasil penjualan *spring bed* dan *sofa* yang mampu di jual oleh pelaku usaha dalam satu bulan dapat dilihat dari hasil tabel di bawah ini.

Tabel 4.3 Tabel Hasil Penjualan Produk *Spring Bed* Perbulan

No.	Nama	Jumlah Penjualan Persatu Bulan
1.	Nikson Tampubolon	100 unit
2.	Lamhot Marbun	60 unit
3.	Sriwahyuni	100 unit
4.	Nova Natalia Sitohang	60 unit
5.	Basaria Sitanggang	30 unit
6.	Rasmi Manalu	30unit
7.	Ijun	20 unit

8.	Bungaran Kudadiri	40 unit
9.	Tumpak Parsaulian Sitohang	60 unit

Sumber: Data pribadi penulis, 2023

Penulis mendapatkan dari hasil wawancara bahwa setiap informan dapat menjual paling sedikit 30 unit *spring bed* dalam 1 bulan, dan untuk modal pembuatan hanya memakan kurang lebih Rp 700.000 sampai Rp 1.000.000. Pelaku usaha dapat menjual dengan harga Rp 1.500.000. Keuntungan kotor yang diperoleh sekitar Rp 500.000 per unit *spring bed*. Maka penulis mendapatkan data hasil penjualan yang ada pada informan dalam kurun waktu 1 bulan.

Data dari tabel hasil penjualan *spring bed* dan *sofa* di atas dapat dilihat bahwa dua pelaku usaha dapat menjual paling banyak adalah 100 unit dalam satu bulan, dan yang mampu menjual 60 unit dalam satu bulan sebanyak tiga pelaku usaha. Satu pelaku usaha dapat menjual 40 unit, dan dua pelaku usaha dapat menjual 30 unit, sedangkan yang paling sedikit yang dapat menjual sebanyak 20 unit dalam satu bulan. Banyak sedikitnya penjualan di pengaruhi oleh hari besar seperti hari raya Idul Fitri, dan menjelang tahun baru konsumen lebih banyak memesan *spring bed* dan *sofa*. Hal ini di sampaikan oleh informan Nikson Tampubolon dan Sriwahyuni yang dapat menjual sebanyak 100 unit *spring bed* selama satu bulan. Berikut penuturan dari kedua informan.

“Dalam 1 bulan saya bisa menjual 100 unit *Spring bed*”

Wawancara 13 april 2023

“Dahulu waktu awal mula membuka saya bisa menjual 100 unit dan dalam sebulan bisa mencapai keuntungan Rp 30.000.000 “

Wawancara 12 april 2023

Penuturan informan menjelaskan bahwa menjalani usaha tentu

harus memiliki modal yang cukup, karena pada hari besar bahan baku pembuatan *spring bed* dan *sofa* juga sudah pasti mengalami kenaikan. Sehingga pelaku usaha akan memilih membeli jumlah bahan baku yang lebih banyak dari biasanya untuk menghindari kenaikan harga bahan *spring bed* dan *sofa*. Harga jual untuk produk *spring bed* informan menjual dengan harga rata-rata mulai dari harga Rp 1000.000 sampai Rp 3000.000 untuk *spring bed* tipe premium dan harga tersebut tidak termasuk ke dalam biaya ongkos kirim ke pada konsumen. Sehingga pendapatan dari keuntungan yang tinggi menjadi alasan pelaku usaha memilih usaha *spring bed*, karena dari hasil yang diperoleh nyatanya sangat cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari serta dapat menjadi tambahan tabungan bagi pelaku usaha.

d. Kemudahan Dalam Membuat dan Mendapatkan Bahan *Spring Bed*

Alasan pelaku usaha memilih usaha *pring bed* sebagai mata pencaharian selanjutnya karena kemudahan dalam proses pembuatan dan mendapatkan bahan baku pembuatan *spring bed* dan *sofa*. Proses membuat produk *spring bed* tidak memakan waktu yang lama, hanya membutuhkan waktu yang relatif singkat dalam membuat ukuran terbesar maupun yang kecil. Terdapat pelaku usaha yang awal mula membuka usaha masih belum mengetahui cara pembuatan *spring bed*, akhirnya memilih mempelajari secara otodidak dan dengan membeli rangka *spring bed* yang sudah jadi, lalu di ikuti dan mempelajari secara mandiri. Pelaku usaha Rasmi Manalu menjelaskan bahwa tidak sulit membuat *spring bed* jika tekun belajar untuk pembuatan *spring bed* baik dari cara membuat rangka, membungkus dapat dipelajari dengan waktu yang cepat. Berikut

penuturan informan Rasmi Manalu (50) :

“Saya dan suami mengetahui cara membuat Spring bed dengan saya membeli rangka yang sudah jadi terlebih dahulu, lalu saya dan suami mengamati bentuk dan polanya lalu kami ikuti dan pelajari cara membuatnya, saya dan suami bisa membuatnya.”
wawancara tanggal 19 April 2023.

Hal ini sesuai dengan penuturan informan Ijun yang mempelajari cara pembuatan *spring bed* dengan jangka waktu yang cepat, mempelajari cara pembuatan hanya dipelajari dengan kurun waktu dua minggu. Berikut penuturan informan Ijun (40).

“Awalnya saya mendirikan usaha ini sewaktu saya masih menjadi sales, bidang saya hanya menjual jadi untuk membuat belum terlalu mengetahui cara secara garis besarnya. Jadi saya memiliki tempat akhirnya saya memanggil orang yang mengetahui cara membuatnya akhirnya saya bisa membuat sendiri, dan saya belajar cara membuat satu minggu sudah bisa”
Hasil wawancara pada tanggal 24 April 2023

Kesamaan juga di peroleh dari informan Lamhot Marbun yang dahulu bekerja sebagai sales *spring bed* dan masih belum mengetahui cara membuat *spring bed*. Namun karena mempelajari cara pembuatan yang cukup mudah maka terdapat keinginan, berikut penuturan Lamhot Marbun (29) :

Sebenarnya kalau membuat satu spring bed itu cukup mudah kalau sudah tahu cara membuatnya, namun kalau yang belum terbiasa pasti tidak bisa cepat siap tapi menurut saya kalau belajar bisa cepat mahirnya.
Wawancara pada tanggal 11 April 2023

Kemudahan dalam membuat *spring bed* dijelaskan oleh informan Ijjun dan Lamhot Marbun yang mempelajari hanya dalam kurun waktu satu minggu dapat dikuasai untuk membuat rangka. Hasil dari mempelajari selama satu minggu kini menjadi bertahan hingga saat ini, informan menjelaskan bahwa untuk membuat *spring bed* tidak susah, kalau diikuti dengan serius pasti dapat mahir dengan cepat. Seperti penjelasan dari informan yang bernama Ijun dan informan Lamhot, seorang pelaku usaha yang awal mula masih belum mengetahui cara pembuatan *spring bed* dan

belajar dan mengetahui cara pembuatan.

Pembuatan *spring bed* yang cukup mudah dipelajari oleh calon pelaku usaha, hal ini menjadi alasan pelaku usaha memilih usaha *spring bed*, kemudahan dalam pembuatannya serta memperoleh bahan baku untuk pembuatan *spring bed* juga sangat mudah diperoleh. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa alasan memilih usaha ini juga di dorong karena kemudahan dalam memperoleh bahan baku pembuatan *spring bed* yang di jual dari toko yang terletak tidak jauh dengan lokasi *home industri*. Seperti penuturan Basaria Sitanggang (49)

“Pembuatan *Spring bed* bahannya saya dapatkan mudah karena banyak toko yang jual usaha *Spring bed* “

Hasil wawancara 11 April 2023

Kini toko yang menjual bahan baku pembuatan *spring bed* sangat mudah di temui, terdapat tujuh toko yang menjual alat serta bahan baku, sehingga mempermudah dalam memperoleh sumber bahan baku pembuatan *spring bed*.

Gambar 4.5 Toko Bahan *Spring bed* dan Sofa



Sumber: Dokumen pribadi penulis, 2023

Keberadaan toko penjual bahan baku *spring bed* mempermudah

calon pelaku usaha untuk membuka usaha *home industri spring bed*, kini siapapun bisa dengan mudah untuk membeli keperluan perlengkapan, baik dari pelaku usaha maupun masyarakat di luar dari pelaku usaha untuk membuat *spring bed*. Pelaku usaha menuturkan bahwa toko penjual bahan baku cukup banyak, mendapatkan bahan juga sudah sangat mudah, ada 7 toko yang menjual bahan pembuatan *spring bed* dan *sofa*. Gambar di atas merupakan dua dari tujuh toko yang menjual bahan material pembuatan *spring bed* dan *sofa*, pelaku usaha juga membeli dari toko toko tersebut, alasan pelaku usaha karena lokasi yang tidak jauh dari lokasi *home industri*.

Berdasarkan hasil alasan masyarakat memilih usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian maka hal ini sesuai dengan teori pilihan rasional James Coleman. Teori rasional yang menjelaskan bahwa melihat keuntungan yang diperoleh paling banyak serta paling nyaman terhadap kondisi dari aktor. Informan merupakan aktor dan sekaligus merupakan pelaku usaha *spring bed*, Pada alasan di atas menjelaskan bahwa alasan pelaku usaha memilih menjalani usaha ini adalah modal utama yang pertama kali dimiliki yakni pengalaman kerja. Hasil dari pengalaman kerja yang diperoleh pelaku usaha menjadi alasan informan berani untuk menjalani usaha ini secara pribadi.

Pengetahuan yang di dapat menjadi modal awal yang dirasa sangat berguna, hasil dari menjalani usaha ini juga lebih menguntungkan dari pada menjalani mata pencaharian sebagai buruh pabrik. Keuntungan menjalani usaha *spring bed* lebih besar dari pada gaji bekerja sebagai buruh pabrik harian lepas dan dapat memenuhi ekonomi. Maka dari ini menjalani usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian merupakan pilihan

yang rasional karena menguntungkan dan sesuai dengan kondisi masyarakat yang memahami cara pembuatan *spring bed*.

4.3 Strategi Pengembangan Usaha *Spring Bed* Sebagai Mata Pencarian

Pengembangan usaha adalah proses mengidentifikasi, memelihara dan menarik pelanggan baru dan peluang usaha, tujuannya tentu untuk mendorong perkembangan usaha serta meningkatkan keuntungan dalam wirausaha, dalam mengembangkan suatu usaha perlu menciptakan strategi yang bernilai dalam usaha dengan menyusun cara dalam mengembangkan usaha yang dirancang serta digunakan sebagai cara memperoleh tujuan. Pentingnya melakukan strategi dalam menjalani usaha *spring bed* dapat membantu memberikan panduan tentang langkah yang dicapai untuk menggapainya. Strategi bagi usaha juga dapat menjadi kerangka acuan yang memfasilitasi setiap pengambilan keputusan berkelanjutan oleh pelaku usaha.

Peneliti melakukan penelitian pada usaha *spring bed* yang mana peneliti melakukan wawancara kepada wirausahawan untuk memperoleh data mengenai strategi pengembangan usaha *spring bed* sebagai mata pencarian. Peneliti memperoleh hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi mengenai langkah dalam mengembangkan usaha oleh informan. Berdasarkan hasil wawancara penulis tentang strategi pelaku usaha dalam menjalankan usaha *spring bed* sebagai mata pencarian yang dilakukan dengan beberapa informan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dipaparkan oleh penulis, maka dapat dipahami bahwa alasan memilih usaha *spring bed* sebagai mata

pencaharian yang pertama adalah :

a. Meningkatkan Kualitas Produk

Meningkatkan kualitas produk adalah upaya dalam memperoleh kualitas mutu melalui meningkatkan kualitas bahan yang digunakan dalam membuat suatu produk, hal tersebut dilakukan agar produk di buat sesuai dengan kualitas yang diinginkan konsumen. Strategi pertama yang dilakukan pelaku usaha dalam pengembangan usaha dengan meningkatkan kualitas produk dalam proses pembuatan *spring bed* dengan menggunakan bahan yang berkualitas dalam membuat produk. Bahan utama dari pembuatan *spring bed* adalah kayu, dari hasil wawancara dengan informan bahwa untuk mendapatkan kualitas *spring bed* yang baik penggunaan kayu yang tua menjadi penting. Kayu yang kualitas yang baik adalah kayu yang berasal dari pohon yang sudah tua, sehingga kualitas kayu juga semakin kuat dan kokoh. Seperti penuturan dari informan Basaria Sitanggang yang menjelaskan bahwa meningkatkan kualitas produk *spring bed* dengan menggunakan kayu yang baik menjadi salah satu strategi dalam meningkatkan kualitas produk. Berikut penuturan informan Basaria (49).

“Spring bed kami itu dari kayu yang bagus karna dipilih dari kayu yang sudah tua dan sering juga pakai kayu meranti”

“Pembuatan *Spring bed* bahannya saya dapatkan mudah karena banyak toko yang jual usaha *Spring bed* kalau untuk kayu kami ambil dari Dolok sanggul di Parsinomba”

Hasil wawancara tanggal 11 April 2023

Hasil data dari hasil wawancara penulis peroleh dapat menjelaskan bahwa strategi dalam mengembangkan usaha *spring bed*

dengan meningkatkan kualitas produk dengan memilih kayu yang baik, agar rangka *spring bed* semakin kokoh. Kualitas *Spring bed* semakin bagus jika harga yang diberi konsumen sesuai dengan kesepakatan baik dari konsumen dan wirausahawan. Terdapat dua jenis produksi *spring bed* yaitu kualitas super dan premium, *spring bed* premium terpaut harga Rp1000.000 sampai Rp1.500.000 dengan tipe *boxy*, yang mana bentuk atas dengan bawah menyatu.

Tipe ini *spring bed* masuk ke jenis kualitas *spring bed* kualitas yang tergolong kualitas biasa dan pembuatannya belum maksimal baik dari segi bahan, kualitas dan hanya bisa dipakai dalam kurun waktu satu 1-2 tahun dan tergantung juga pada pemakaiannya dan perawatannya. Sedangkan untuk jenis yang kedua adalah *spring bed* dengan kualitas super yang harga dari Rp3.500.000 sampai dengan Rp 5.000.000 tipe terpisah antara matras dan rangka bawah *spring bed*. Jenis ini yang masuk ke dalam *spring bed* yang kualitas super yang mana terdapat matras yang ada secara terpisah dengan rangkai bawah. Sedangkan untuk produk *sofa* untuk kualitas super dengan harga Rp 4.000.000 sudah menjadi produk dengan kualitas super dengan kualitas yang dijamin oleh pelaku usaha. Matras dan busa terpisah dan jenis *spring bed* ini masuk ke jenis kualitas super pelaku usaha menjelaskan bahwa jenis tipe ini sudah kualitas bagus dan bahan juga dipilih dengan kualitas yang baik terutama dari matras dan busa.

Pelaku usaha menjelaskan bahwa saat ini konsumen berkeinginan memiliki kualitas *spring bed* yang bagus dengan harga yang murah. Sehingga saat ini alternatif yang dilakukan oleh pelaku

usaha memproduksi *spring bed* dengan kualitas premium sehingga tipe ini dipilih oleh banyak konsumen karena harga murah. Namun hal ini menjadi kesulitan dialami oleh pelaku usaha karena saat konsumen lebih banyak memilih kualitas *spring bed* dengan kualitas premium karena harga yang tergolong murah. Sehingga terdapat beberapa konsumen yang merasa tidak puas dengan hasilnya, inilah yang menjadi kendala bagi pelaku usaha, yang dimana konsumen ingin memiliki kualitas super dengan harga yang murah.

Penggunaan kayu untuk membuat rangka *spring bed* dan *sofa*, sedangkan busa menjadi komponen penting sebagai lapis yang digunakan untuk menahan beban saat *spring bed* dipakai. Hasil dari penuturan informan menjelaskan bahwa pemilihan terhadap kayu yang baik, serta tebalnya busa *spring bed* menjadi faktor yang penting dalam meningkatkan kualitas produk. Kedua bahan ini yang menjadi bahan utama dan menjadi bahan yang penting dalam pembuatan *spring bed*, hal ini dijelaskan oleh informan Basaria Sitanggang keistimewaan dari produk *spring bed* adalah kualitas kayu yang baik yang di dapat dari daerah Dolok Sanggul.

Busa yang di pakai oleh pelaku usaha untuk membuat *spring bed* dengan ketebalan 10 cm, ukuran ini sudah termasuk tebal untuk dipasangkan pada produk *spring bed* dan *sofa*. Meningkatkan kualitas produk dengan menggunakan bahan-bahan terpilih ini dapat memberikan kepercayaan dari konsumen terhadap produk yang akan dipilih.

b. Mengembangkan Desain Produk

Mengembangkan desain produk menjadi sebuah perencanaan atau perancangan yang dilakukan sebelum pembuatan suatu produk, desain produk adalah totalitas yang mempengaruhi tampilan, rasa, dan fungsi suatu produk dalam menanggapi kebutuhan pelanggan (Kotler, 2012: 332). Strategi yang dilakukan pelaku usaha dalam mengembangkan produk *spring bed* dengan mengembangkan desain produk dengan semenarik mungkin, agar konsumen tertarik dengan produk yang dihasilkan. Pelaku usaha mencari tahu baik dari warna, model, ukuran, motif kain tipe *spring bed* serta *sofa* yang sering di pesan oleh pembeli. Semua akan dikumpulkan menjadi satu dan akan diidentifikasi oleh pelaku usaha untuk di kembangkan menjadi produk yang sesuai dengan banyak permintaan oleh konsumen. Pelaku usaha akan mencatat dengan baik apa saja yang menjadi keinginan dari konsumen, selanjutnya akan dilakukan proses pembuatan sesuai dengan keinginan dari konsumen. Konsep desain produk *spring bed* dan *sofa* diperoleh oleh pelaku usaha melalui internet yang mengumpulkan dalam bentuk gambar dan foto, pelaku usaha juga menjelaskan bahwa cara yang dilakukan agar pembeli melirik produk dengan memaksimalkan model *spring bed* dan *sofa* yang cantik. Seperti yang di tuturkan oleh informan Tumpak Parulian Sitohang (43)

“Semua saya ambil inspirasi desain dari Google dari web Interes Sofa dan saya mencatat biasanya pembeli menyukai warna gelap kalau warna terangnya warna gold, dan hijau”

“Kalau dari *sofa* saya sendiri itu yang membedakan lebih rapi dan cantik apalagi kalau untuk ukuran saya buat yang jumbo, jadi pembeli benar-benar puas. Saya juga memberi garansi untuk Sofa paling lama 3 tahun”

hasil wawancara 10 Mei 2023

Pemilihan model dan warna yang menarik dalam bahan pembuatan *spring bed* dan *sofa* juga diperoleh dari toko bahan. Memenuhi keinginan konsumen pelaku usaha mencatat setiap keinginan baik dari warna, model, dan ukuran yang diinginkan konsumen dan akan mencari di toko bahan *spring bed* dan *sofa*. Pelaku usaha menjelaskan bahwa pembeli bukan hanya memilih kualitas barang yang bagus namun tampilan model yang cantik juga perlu, saat bahan yang digunakan sudah bagus tetapi model ya tidak menarik pembeli juga tidak akan melihat produk. Sehingga pelaku usaha memaksimalkan dengan membuat produk dengan memiliki desain produk yang cantik dan menarik. Seperti yang di hasil produk informan Tumpak Parulian Sitohang (43)

Gambar 4.3.1 Desain Tampilan Produk *Spring bed* dan *Sofa*



Sumber: Dokumen pribadi penulis (2023)

Keterangan : *Spring bed* harga RP 1.3000.000 dan *Sofa* harga Rp 3.000.000

Gambar *spring bed* dan *sofa* di atas terlihat bahwa desain dari produk *spring bed* dan *sofa* di atas adalah produk dari pelaku usaha Basaria Sitanggang dan Tumpak Parulian Sitohang terlihat menarik dari segi bentuk tampilan, warna dan corak. Mengembangkan desain produk menjadi strategi dalam mengembangkan usaha, seperti yang di sampaikan

oleh informan pelaku usaha yang menjelaskan tampilan yang bagus akan menarik hati para konsumen dan menjadi keistimewaan dari tampilan desain yang di hasilkan sehingga menjadi daya tarik tersendiri.

c. Mempekerjakan Karyawan Berpengalaman

Strategi selanjutnya yang dilakukan pelaku usaha dalam mengembangkan usaha *spring bed* dengan memilih para pekerja yang berpengalaman, sama seperti dengan pelaku usaha yang dahulu sebelum menjalani usaha. Terdapat keahlian yang diperoleh saat bekerja bersama wirausahawan *spring bed* dan *sofa* milik wirausahawan lain, karena memperoleh pengalaman bekerja sebagai karyawan di tempat industri *spring bed*. Mempekerjakan karyawan berpengalaman dalam bidang kayu menjadi strategi bagi pelaku usaha terutama khususnya untuk pelaku usaha *sofa*, hal ini karena pembuatan *sofa* lebih sedikit sulit dari pada *spring bed*. Namun peneliti mendapatkan bahwa hal ini menjadi strategi yang dilakukan pelaku usaha dalam mengembangkan usaha *home industri*. Terbukti bahwa jika seorang pekerja yang sudah mengetahui mengenai bidang mebel maka saat mengerjakan pembuatan *spring bed* serta *sofa* juga sudah mahir. Seperti penuturan dari informan Tumpak Parulian Sitohang yang menjelaskan bahwa memilih karyawan berpengalaman menjadi strategi yang dapat dipilih untuk menghasilkan produk yang baik. Karena pada saat tidak mempekerjakan karyawan yang mengetahui dalam bidang meubel maka akan menjadi kendala. Seperti dari penuturan informan penuturan dari informan Tumpak Parulian Sitohang sebagai berikut.

“Kendala yang sering dihadapi di bagian karyawan karena sedikit lambat, karena membuat sofa ini lebih ribet dari membuat *spring bed*.

Jadi lebih mudah membuat *spring bed* dari pada *sofa*”

(Hasil wawancara 10 Mei 2023)

Pembuatan *sofa* berbeda dengan cara pembuatan *spring bed* walaupun keduanya memiliki kesamaan dalam bahan baku, namun kerangka serta pola bentuk sangatlah jauh berbeda. Terdapat bentuk lekukan pada *sofa* sehingga para pekerja dalam bidang ini tentu harus mengetahui bidang kayu mebel agar pekerja tidak kesusahan dalam membuat produk. Seperti yang dijelaskan oleh informan Tumpak Parulian Sitohang yang memiliki kendala pada karyawan dalam bidang pekerja karena masih terdapat para pekerja yang masih kurang mahir.

Maka strategi dalam menjalankan *home industri* dengan memilih pekerja yang memiliki keahlian dalam kerajinan kayu, sama dengan penelitian yang diperoleh dari Muhammad Ilham yang menjelaskan bahwa memilih karyawan yang memiliki pengalaman kerja untuk meningkatkan efisiensi sumber daya manusia di dalam perusahaan, tujuan melakukan ini adalah untuk memperoleh hasil kerja efektif bagi karyawan itu sendiri dan meningkatkan efisiensi kerja. Semakin lama karyawan bekerja, semakin banyak pengalaman yang dimiliki, karyawan mendapatkan pengalaman kerja yang luas, maka kemampuan karyawan memiliki hal-hal keahlian dalam bidang pekerjaan lebih baik, bekerja lebih termotivasi dan berkinerja lebih baik (Muhammad Ilham, 2022). Maka strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usaha ini harus memilih pekerja yang ahli dalam mebel, pelaku usaha mendapatkan para pekerja yang ahli dalam di bidang mebel

d. Memberikan Jaminan Produk Bergaransi

Ketika membeli barang produk konsumen pasti berkeinginan mendapatkan hasil terbaik pada produk yang tentu tidak ditemukan rusak, strategi pelaku usaha selanjutnya adalah memberikan jaminan produk bergaransi kepada konsumen, hal ini dilakukan untuk memberikan kepuasan dan kenyamanan pada konsumen. Garansi layanan jaminan produk kepada konsumen dari pembeli untuk pemakaian barang yang telah dibeli, memberikan garansi yang diberikan pelaku usaha dengan memperbaiki produk saat mengalami kerusakan, garansi dibatasi dalam jangka tertentu yang telah berlaku. Namun transaksi antara pembeli dan penjual mengenai garansi tidak tertulis melalui surat namun hanya melalui lisan, terhitung dari tanggal konsumen membeli *spring bed* dan *sofa*. Pelaku usaha Lamhot Marbun menuturkan bahwa memberikan garansi produk *spring bed* selama 2 tahun. Berikut penuturan informan Lamhot Marbun (29).

“Hanya bisa merayu pembeli *spring bed* harus bisa punya ingat apa saja yang mau di tawarkan bukan hanya dari model tapi harus memberi seperti harga yang murah dan saya juga memberi garansi kepada pembeli. Jadi garansi yang saya beri selama 2 tahun”
(Hasil wawancara 11 April 2023)

Hal yang serupa juga ditemukan oleh pelaku usaha *sofa* Tumpak Parulian Sitohang memberikan jaminan produk selama 3 tahun. Ketika produk dipakai dan mengalami kerusakan maka konsumen mendapatkan layanan perbaikan dari pelaku usaha. Pelaku usaha menjelaskan bahwa jaminan produk ini diberikan kepada konsumen hanya terkhusus untuk pembelian produk kualitas super, pemberian garansi dilakukan oleh pelaku usaha kepada konsumen. Berikut adalah hasil penuturan dari informan

Tumpak Parulian Sitohang.

Kalau dari *Sofa* dan *spring bed* saya sendiri itu yang membedakan lebih rapi dan cantik apalagi kalau untuk ukuran saya buat yang jumbo, jadi pembeli benar-benar puas. Saya juga memberi garansi untuk *Sofa* paling lama 3 tahun

(Hasil wawancara 10 Mei 2023)

Pelaku usaha memberikan garansi produk agar konsumen lebih percaya pada jaminan kualitas produk dan loyalitas pembeli, strategi ini dapat menarik pelanggan untuk lebih memilih produk. Namun pelaku usaha hanya memberikan garansi untuk produk dengan kualitas super, untuk kualitas premium pelaku usaha masih memberikan garansi pada kualitas premium. Maka hal ini menjadi strategi pelaku usaha dalam mengembangkan *home industri* untuk semakin berkembang serta memberikan kepercayaan terhadap produk yang dihasilkan menjadi kualitas yang bermutu dan memberikan kepercayaan kepada konsumen.

e. Penjualan Sistem *Door To Door* oleh Sales

Pelaku usaha memiliki strategi dalam menjual produk yakni dengan strategi dengan menggunakan sistem penjualan *door to door*, yang dimaksud dengan istilah ini adalah penjualan dengan sistem dari rumah ke rumah dengan berkeliling membawa hasil produk *spring bed* dan *sofa* yang dimana proses penjualan dengan membawa dengan menggunakan becak. Penjualan ini akan dikerjakan oleh pekerja yang memiliki bagian sebagai sales yang mana sales akan membawa produk *spring bed* dengan menggunakan becak barang untuk berkeliling di lokasi yang sudah di rencanakan terlebih dahulu. Seperti penuturan informan Ijun (40) sebagai berikut.

“Karena saya juga menjual secara door to door, karena untuk saat ini penjualan harus menjemput bola, karena untuk saat ini penjualan harus menjemput bola, karena untuk saat ini penjualan harus menjemput bola, biar lebih gampang. Dari pada menunggu pelanggan datang”.

(Hasil wawancara 23 April 2023)

Pemilihan lokasi untuk menjual dengan sistem ini akan di pertimbangkan terlebih dahulu, seperti lokasi yang terdapat banyak penduduk, antara lain komplek perumahan yang berada di sekitaran desa Sei Semayang, sales akan berkeliling di setiap lokasi yang ada. Pelaku usaha menjadikan strategi penjualan dengan sistem ini dengan melihat penjualan bukan hanya melalui satu peluang namun pelaku usaha yakini bahwa terdapat cara lain dengan penjualan dengan sistem menjemput bola.

Artinya adalah pelaku usaha tidak boleh hanya berdiam diri sembari menunggu konsumen untuk datang membeli, namun harus datang kepada konsumen dengan membawa produk hasil *spring bed* dan *sofa*. Pelaku usaha menjelaskan bahwa untuk dapat menjual produk secara maksimal, seperti informan Nikson Tampubolon yang memiliki banyak sales dan informan juga menjual *spring bed* paling banyak dari seluruh informan.

Berikut penuturan informan Nikson Tampubolon (53).

“Setiap usaha pasti punya kendala dan bagi saya itu menjadi kendala ya tapi juga namanya setiap orang punya rejeki yang berbeda dan kalau bisa pandai menjalankan usaha saja. Tapi di saya sendiri tidak kendala yang terlalu besar karna saat ini cara saya biar banyak mendapatkan pesanan dengan cara menggunakan banyak sales, jadi kalau banyak yang membuka usaha ini kalau tidak memiliki banyak sales sama saja, sales lah kuncinya saya memiliki banyak sales ada sekitar 20 yang menyebar di berbagai daerah seperti Aceh, Padang Sidempuan, daerah Toba”

Penggunaan *sales* menjadi strategi yang penting dalam memperoleh pembeli serta menjadi strategi yang jitu dalam menjual *spring bed* karena produk akan diajakan di bawa ke lokasi tempat yang ramai akan

masyarakat. Sehingga calon pembeli dapat melihat hasil produk yang terdapat, sehingga dapat menarik minat.

Strategi ini juga lebih efektif dari segi waktu seperti dari informan Ijun yang menjelaskan bahwa penjualan tidak dapat hanya dilakukan dengan satu cara saja, banyak cara yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha walaupun setiap industri usaha mengalami kendala terutama dalam penjualan. Maka pelaku usaha harus dituntut untuk memiliki berbagai cara untuk mengatasinya. Karena setiap rejeki dari pelaku usaha pasti tidak akan tertukar ketika bersungguh sungguh untuk berusaha.

f. Transaksi Jual Beli Melalui Media Sosial

Transaksi jual beli melalui media sosial menjadi strategi terakhir yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan *home industri*, pelaku usaha memanfaatkan media sosial untuk kegiatan transaksi jual beli kepada konsumen. Media sosial menjadi *platform* perantara penjual kepada pembeli dalam melakukan proses jual beli dan komunikasi secara online. Media sosial menjadi perantara dalam transaksi jual beli antara pelaku usaha dengan konsumen. Adapun media sosial yang digunakan dalam transaksi jual beli oleh pelaku usaha adalah *Facebook* dari fitur *Marketplace* yang telah tersedia. Pelaku usaha akan mengirimkan foto hasil dari produk *spring bed* dan *sofa* di *Facebook* serta membagikan ke seluruh grup jual beli *online*.

Gambar 4.3.2 Penjualan dan Promosi Melalui Grup Media Sosial Facebook



Sumber: Dokumentasi pribadi penulis (2023)

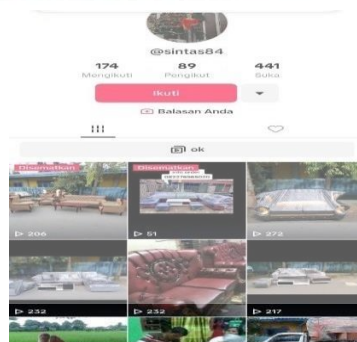
Seperti penuturan informan Nikson Tampubolon (53)

“Saya menjual *spring bed* dengan cara pakai sales dan menjual melalui *Marketplace*, tapi lebih banyak dari sales yang paling laku”

(Hasil wawancara pada tanggal 11 April 2023)

Kesembilan informan delapan di antaranya menjual dengan memanfaatkan media sosial *Facebook* untuk bertransaksi, penjualan *spring bed* dipilih oleh pelaku usaha untuk mendapatkan pembeli serta keuntungan dalam menjual *spring bed* lebih mudah menggunakan media sosial seperti *facebook* di fitur *Marketplace*

Gambar 4. 3.3 Promosi Melalui Media Sosial Tiktok



Sumber: Dokumentasi pribadi penulis (2023)

Pemilihan media *sosial* oleh pelaku usaha dengan menggunakan *Tiktok* yang mengirimkan video serta foto hasil produk. Pengeditan vidio dilakukan dengan menggunakan lagu yang di pasangkan untuk kepada konsumen agar tertarik dan terlihat semakin menarik. Seperti pada akun *Tiktok* milik pelaku usaha, yang membagikan hasil produk melalui media sosial. Pemanfaatan media sosial sebagai perantara transaksi jual beli nyatanya menjadi strategi yang dilakukan pelaku usaha, terdapat sembilan pelaku usaha yang menjadi informan dalam penelitian. Strategi transaksi jual beli melalui media sosial dijalankan oleh delapan informan dengan menggunakan media sosial *Facebook* untuk melakukan transaksi jual beli serta membagikan ke grup jual beli online *Facebook*. Seperti yang dijelaskan informan bahwa pemilihan *Facebook* di dasari karena pelaku usaha mengetahui bahwa saat ini pembeli lebih banyak menggunakan aplikasi ini dari pada aplikasi media sosial lain. Penjualan melalui media sosial membantu pelaku usaha.

Teori pilihan rasional pada hakikatnya akan melihat keuntungan yang diperoleh paling banyak serta paling nyaman terhadap kondisi aktor, lalu pada penjelasan rasional yang timbul dari tekad aktor yang terdapat kendala yang mesti dihadapi, maka aktor memilih pilihan yang paling untung baginya dan sesuai dengan kondisinya (White, 2002). Setiap pilihan individu terdapat kendala yang akan dihadapi oleh aktor, akan tetapi aktor memilih pilihan yang lebih menguntungkan.

Aktor bertindak untuk mencapai tujuan yakni dengan menghasilkan pilihan rasional, untuk memilih mata pencaharian, tindakan yang terbentuk dari tindakan dengan berbagai pilihan-pilihan rasional dan

nyaman sehingga sesuai kondisi aktor. Masyarakat dihadapkan dengan situasi untuk memilih mata pencaharian, seperti yang di desa Sei Semayang mata pencaharian masyarakat pada umumnya di dominasi bermata pencaharian petani, buruh harian lepas, karyawan swasta, pekerja konstruksi, pedagang/wirausaha. Mata pencaharian diatas merupakan pilihan dari beberapa mata pencaharian, terdapat berbagai alasan yang melatar belakangi masyarakat desa Sei Sei Semayang memilih menjalani usaha *spring bed*. Pelaku usaha yang berperan sebagai aktor yang melakukan tindakan dengan memilih mata pencaharian yang dirasa menjadi pilihan yang paling rasional

Teori pilihan rasional menjelaskan bahwa seseorang (aktor) bertindak karena terdapat tujuan, dalam mencapai tujuan tersebut maka aktor akan menggunakan segala sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan. Semua orang yang bertindak memfokuskan kepentingannya untuk pemenuhan terhadap kepentingan tujuannya. Penelitian ini mengkaji mengenai alasan memilih usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian, sehingga dari hasil yang diperoleh bahwa alasan dalam memilih usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian berasal dari sumber yang ada dimiliki oleh masyarakat. Hasil yang diperoleh dari pengalaman selama bekerja sebagai karyawan *spring bed* nyatanya menjadi modal pengetahuan yang diperoleh dengan mengetahui cara membuat *spring bed*, mengetahui cara mengelola bahan menjadi suatu produk. Pembuatan *spring bed* yang tergolong tidak sulit untuk dipelajari, serta mendapatkan bahan baku sangat relatif mudah, kedua hal tersebutlah yang menjadi sumber daya serta modal yang mendorong masyarakat memilih usaha tersebut.

Pengalaman bekerja yang diperoleh dengan mendapatkan pengetahuan baik dari pembuatan, strategi mengelola dalam menjalankan usaha dirasa menjadi modal sumber daya calon pelaku usaha *spring bed*. Menjalani usaha *pring bed* menjadi pilihan rasional hal pendorong dari memperoleh keuntungan cukup besar dan nyatanya cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat yang memilih menjalani usaha ini. Maka dari sinilah bahwa menjalani usaha *spring bed* merupakan pilihan rasional bagi masyarakat, dari memilih mata pencaharian lain, pelaku usaha yang tergolong masih baru menjalani usaha memilih menjalani usaha *spring bed* juga didasari oleh kedua hal tersebut, dari hal ini juga menciptakan bertambahnya wirausahawan baru *spring bed*.

g. Memanfaatkan Jaringan Kekerabatan

Sistem kekerabatan berperan dalam usaha *home industri spring bed* sistem kekerabatan merupakan hubungan dari garis keturunan baik secara biologis, sosial, dan budaya. Pelaku usaha *spring bed* desa Sei Semayang berlatar belakang dari berbagai suku yang berbeda. Berikut adalah data etnik dari setiap pelaku usaha *spring bed* :

Tabel 4.4 Data Etnik Marga Informan

No.	Wirausahawan	Etnik
1.	Nikson Tampubolon	Batak Toba
2.	Lamhot Marbun	Batak Toba
3.	Sriwahyuni	Jawa
4.	Nova Natalia Sitohang	Batak Toba

5.	Basaria Sitanggang	Batak Toba
6.	Rasmi Manalu	Batak Toba
7.	Ijun	Tionghoa
8.	Bungaran Kudadiri	Batak Pakpak
9.	Tumpak Parsaulian Sitohang	Batak Toba

Sumber: Data pribadi penulis, 2023

Pelaku usaha memanfaatkan kekerabatan dalam mengembangkan usaha *spring bed*, terlihat dari marga yang di miliki oleh pelaku usaha maka setiap pelaku usaha mengikuti paguyuban marga atau di sebut dengan *punguan marga* (kumpulan marga). Seperti pelaku usaha Tumpak Parulian Sitohang yang mengikuti kumpulan marga Sitohang akan menjual kepada anggota *punguan* dengan mengurangi harga *spring bed* dan *sofa*. Hal ini sering disebut dengan kalimat “harga saudara” yang mana pelaku usaha ketika menjual akan menurunkan harga asli kepada calon pembeli yang berasal dari *puanguan* marga Sitohang.

Pelaku usaha juga menjual hasil produk dengan memanfaatkan jaringan kekerabatan, yang mana pelaku usaha akan di bantu menjual produknya oleh anggota satu marga untuk memasarkan produk. Sehingga jaringan kekerabatan menjadi strategi pelaku usaha dalam mengembangkan usaha *spring bed* sebagai mata pencaharian

h. Mempekerjakan Satu Rumpun Marga

Pelaku usaha juga masih memilih tenaga kerja yang berasal dari garis keturunan keluarga, jika pelaku usaha merupakan etnis Batak, maka pekerja

juga berasal dari rumpun marga yang sama serta masih masuk ke dalam silsilah marga. Terdapat persaudaraan yang terjalin dari pelaku usaha dan para pekerja karena dari ikatan sistem kekerabatan yang terjalin dari kepemilikan marga, baik dari istri dan suami pemilik usaha. rumpun silsilah keturunan atau lebih sering disebut dengan *tarombo*, sistem kekerabatan berperan dalam kegiatan ekonomi usaha *spring bed*, dapat dilihat dari adanya pemilihan para pekerja yang bekerja di industri usaha, rasa kepedulian pelaku usaha kepada warga yang masih belum memiliki pekerjaan terlihat sehingga menerima pekerja untuk bekerja di *home industri*.

Seperti informan Nikson Tampubolon yang menjalani usaha *spring bed* yang dimana terdapat salah satu pekerja merupakan berasal dari adik laki-laki istri, atau dalam etnik batak di sebut *Tulang*. Selain dari pada itu pelaku usaha juga mempekerjakan di luar marga, seperti bapak Tumpak Parulian Sitohang yang mempekerjakan masyarakat etnik Batak yang bersalah dari satu gereja. Terdapat ikatan tali persaudaraan yang terjalin, pelaku usaha yang terdorong mempekerjakan karyawan yang berasal dari satu jemaat gereja yang mana pelaku usaha memilih untuk mempekerjakan. Fenomena ini dapat dilihat dari kacamata antropologi ekonomi yang menjadikan sistem kekerabatan ikut serta dan berperan dalam perekonomian di *home industri*.

Terdapat hal yang penting dari pada itu menurut pelaku usaha pendapat dari pelaku usaha memilih mempekerjakan pekerja yang berasal dari rumpun marga karena pelaku usaha memiliki prinsip “*makuling do mudari*” yang artinya “mengalirnya darah itu”. Etnik batak yang berasal

dari satu rumpun marga di anggap menjadi saudara karena keterkaitan marga yang mana etnik batak percaya bahwa yang satu marga merupakan saudara kandung sehingga harus saling membantu satu sama lain. Pelaku usaha merasakan bahwa marga menjadi jembatan untuk saling membantu satu sama lain, maka hal inilah yang menjadikan pelaku usaha memilih mempekerjakan satu rumpun marga yang sama. Anggota keluarga juga ikut ambil bagian dalam membantu proses pembuatan *spring bed*, terdapat keterkaitan sistem sosial budaya yang terjalin dan menjadikan usaha *spring bed* menjadi pilar mata pencaharian bagi masyarakat desa Sei Semayang untuk memenuhi kebutuhan hidup.

